SÄLJ COACHEN

Framtidens försäljning - Coacha kunden till köp

www.saljcoachen.se

Digitalt utbildningsmaterial

Lyssna på Säljcoachens Podcast - Mac dator

Lyssna på Säljcoachens Podcast - PC Dator

Ditt personliga säljdokument 2018

1. Säljargument
2. Inledningar – mötesbokning
3. Hantera Invändningar vid mötesbokning
4. Planering för nyförsäljning
5. Agenda vid ett kundmöte
6. Inledning på ett kundmöte 1-2 minuter
7. Intervjufrågor
8. Presentation och coachande behovsfrågor
9. Coachande avslutningsfrågor
10. Säljande offerter

1. Säljargument

- Bygg förtroende för ditt företag & organisation
- Skapa intresse för dina produkter och tjänster
- Utveckla om möjligt era säljargument
- Anpassa säljargumenten efter målgruppen

➢ *Lyssna säljargument " Bli inte en SAAB" "* ***Mac dator*** ***PC Dator***

Egna anteckningar

Skriv ner era säljargument för ert Företaget

- …
- …
- …

Skriv ner era säljargument för era Produkter och tjänster

- …
- …

Utveckla era säljargument så att de "sticker ut" från era konkurrenter

- …
- …

2. Inledningar - mötesbokning - telefonförsäljning

- Förnamn, efternamn och företag + **Förtroende**
- Rätt person
- Intresseväckare som en fråga
  - **Bästa säljargument**
  - **Behovsfrågor**
  - **Nyhet/erbjudande**
- Enkel att tacka **nej**

➢ *Lyssna på" 3 sätt att boka möten "* ***Mac dator*** ***PC Dator***

Egna anteckningar

Inledning nr 1 - Säljargument

Hej! Det här är Anna Anderson från Företag AB Har du tid en minut?

Okej, vad gäller det?

Först tänkte jag bara fråga om du är rätt person att prata med…..när det gäller….

Stämmer bra!

Formulera bästa säljargumentet som en fråga…….

Inledning nr 2 –Behovsfrågor

Hej! Det här är Anna Anderson från Företag AB Har du tid en minut?

Okej, vad gäller det?

Ställ 2-3 behovsfrågor

Inledning nr 3 – Nyhet/Erbjudande

Hej! Det här är Anna Anderson från Företag AB Har du tid en minut?

Okej, vad gäller det?

Presentera Nyheter – Erbjudande som en fråga

3. Hantera Invändningar vid mötesbokning

- Bekräfta kunden
- Frågor om invändningen
- Lägg fram säljargument + en fråga + enkelt nej
- Skriv svarsmallar

➢ *Lyssna "Att hantera invändningar utan att gå i försvarsställning* ***Mac dator*** ***PC Dator***

Egna anteckningar

Välj ut 3 av era vanligaste invändningar och gör svarsmallar

”Har redan leverantör” :

”Inte just nu” :

”Har inget behov”

4. Planering och struktur vid nyförsäljning

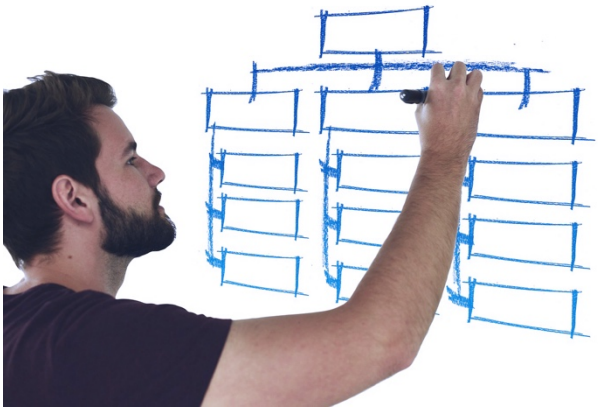
- Planera ”ringtiden ” för mötesbokningen
- Ta fram en prospectlista
- Jobba med offerter och mejl effektivt
- Gör en egen uppföljning varje vecka

➢ Lyssna "10 steg för effektiv mötesbokning” Mac dator PC Dator

---

Egna anteckningar

5. Struktur och en agenda vid ett kundmöte



- Inledning på 1-2 min
- Intervjufrågor
- Behovsfrågor + presentation
- Coachande avslutningsfrågor

➢ *Lyssna "Att bli omtyckt som säljare….men också privat" Ett avsnitt som beskriver hur ni ska få kunden delaktig* ***Mac dator*** ***PC Dator***

Egna anteckningar

6. Inledning på ett kundmöte

- Börja kundmötet med en inledning på 1-2 min
- Presentera ert företag, produkter och tjänster
- För att ge kunden en snabb överblick
- Använd alltid, PPT, en webbsida, broschyr etc
- Tala om för kunden för den är så kort

Egna anteckningar

7. Intervjufrågor

- Intervjua kunden innan presentationen
- Ställ bara frågor som ni har nytta av
- Fråga kunden om förväntningar
- Ta reda på kundens kunskaper & erfarenheter
- Ställ frågor om företagets utmaningar
- Fråga om kundens konkurrensläge

➢ *Lyssna "Sälj mera – Jobba som en journalist"* ***Mac dator*** ***PC Dator***

Egna anteckningar

Gör 3-4 frågor om kundens - Förväntningar

- …
- …

Gör minst 6-8 frågor om kundnes personliga Kunskaper och erfarenheter

- …
- …

Frågor om företaget

- …
- …

Frågor om kundens Konkurrensläge

- …
- …

8. Presentation och coachande behovsfrågor

- Använd er presentation för att ställa frågor
- Börja varje bild med att ställa frågor
- Ställ frågor även om ni vet svaren

- Frågor som gör kunden delaktig
- Frågor som gör att kundens inser sitt behov

➢ *Lyssna " Presentera utan gäspningar….* ***Mac dator*** ***PC Dator***

Egna anteckningar

Gör coachande 2-3 behovsfrågor till några utvalda bilder

9. Avslutningsfrågor

- Ställ coachande avslutningsfrågor
- Låt kunden göra sin egen sammanfattning
- Ställ pris och budgetfrågor
- Formulera dina egna beslutsfrågor
- Se till att du har tid att ställa frågorna

➢ *Lyssna " Kunden går på avslut själv"* ***Mac dator*** ***PC Dator***

Egna anteckningar

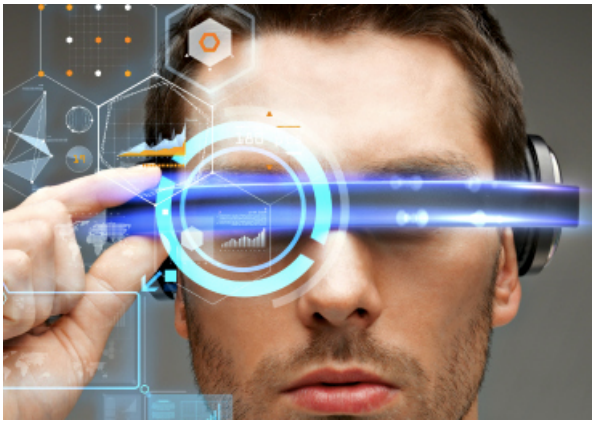
Sammanfattningsfrågor - Formulera ca 4 frågor så att kunden kan göra sin egen sammanfattning
1…
2…
3…
4….

Prisfrågor - Fomulera 2-3 frågor om pris och budget förbered "prisinvändning"
1…
2…

Beslutsfrågor - Formulera ca 4 frågor som gör kundne mer beslutsbenägen
1…
2…
3…
4…

Frågor till "Ej beslutsfattare" - Formulera minst 3 frågor
1….
2…
3…

10. Säljande offerter



- Skapa förtroende för ert företag
- Skapa intresse för era produkter/tjänster
- Skapa form och text som en kvällstidning
- Ta bort fokus på priset

➢ *Lyssna "Säljande offerter säger mera"* ***Mac dator*** ***PC Dator***

1.Minst 3 säljargument med siffror för era produkter/tjänster

2."Om oss" - säljargument som skapa förtroende för ert företag

3.Loggor - Kända kundreferenser gärna med citat

4.Bilder som förstärker texterna

5.Bildtexter med säljargument

6.Kort textstycken med rubriker

7.Rubriker som lockar till läsning

8.Faktarutor + garanti + inramning av text

9.Färger på rubriker som "livar" upp offerten

10.Korta Case från nöjda kunder

11.Merförsäljning